

Donati Gomme è un'azienda di Parma nata nel 1980 e specializzata nella produzione e vendita di ruote e nella distribuzione di pneumatici, solamente per il settore agricolo. Eima rappresenta quindi una tappa fondamentale per l'azienda, vista soprattutto la vocazione internazionale della fiera. "Siamo pienamente soddisfatti dell'andamento di Eima, si è vista molta gente, proveniente soprattutto dall'estero, aspetto fondamentale per chi, come noi, si è indirizzato da qualche anno verso questi mercati. Ormai per quel che riguarda il settore agricolo sono due le fiere principali, Hannover e Bologna, perché il Sema di Parigi è rivolto più ai prototipi, al futuro, mentre queste due fiere si focalizzano di più sul presente, sono concrete. Per noi, Eima è decisamente la fiera più importante in Europa. Abbiamo avuto diversi contatti e conferme. Questa è una fiera di persone veramente interessate, che sanno cosa cercano, cosa vogliono e hanno le idee chiare. Inoltre, molti nostri clienti sono anche espositori e la fiera diventa un punto di incontro", afferma Giampaolo Donati, amministratore dell'azienda. Donati Gomme ha un fatturato di circa 10 milioni di euro che, anno dopo anno, si sta spostando sempre più verso l'estero: ormai il 50% del turnover è realizzato al di fuori del nostro paese, probabilmente anche di più, se si guarda dove sono venduti i macchinari realizzati dalle aziende italiane. "La richiesta del mercato italiano è bassa, a causa di una cronica mancanza di finanziamenti, di scarsi investimenti, di tasse sempre più alte e di problemi strutturali del settore. È difficile fare business solamente in Italia ormai", afferma Donati.

Il vantaggio di Donati Gomme è la flessibilità, soprattutto per quel che riguarda la produzione di ruote. In un mercato in cui si sta ampliando sempre di più l'offerta di ruote complete, un'azienda che riesce ad essere flessibile e a soddisfare pienamente la domanda del cliente è sicuramente un passo avanti alle altre. "Prima, si utilizzavano una o due misure per macchina, ora invece sono molte di più, la richiesta è molto più ampia e da parte nostra siamo tenuti a dover diversificare il prodotto. I trattori di oggi sono molto più versatili di un tempo, perché l'investimento richiesto è importante e quindi si cerca di avere una macchina che svolga più compiti possibile. Di conseguenza, la ruota diventa, per forza di cose, versatile e noi dobbiamo cercare di costruirne una adatta a più utilizzi, oppure diverse che però possano essere montate sullo stesso mezzo. Serve una grande conoscenza del prodotto che vendiamo, ma anche dell'utilizzo finale e del trattore su cui andrà montata la ruota", afferma Donati.

Gran parte del lavoro consiste nell'interpretare i bisogni del cliente: "Capire le richieste dei costruttori, comprenderne le necessità è una parte fondamentale del nostro lavoro. Spesso ci adattiamo e produciamo a seconda delle specifiche assegnate, altre volte consigliamo alternative oppure riportiamo con i piedi per terra gli ingegneri, nel caso di un progetto impossibile. Il fatto di essere italiani, un popolo che per antonomasia trova sempre il modo

di arrangiarsi, di arrivare ad una soluzione, aiuta molto nel nostro compito. Questa è la parte più bella, più romantica di questo lavoro: cercare di realizzare il progetto, o il sogno di chi ha pensato o si è inventato qualcosa di nuovo e ha bisogno di qualcuno che realizzi le sue idee”, afferma Donati.

☒ Tutto questo va molto oltre la semplice vendita del prodotto, ma è un passo necessario per avere successo in un settore specialistico come quello dell’agricoltura. Secondo Donati, tempo fa mancavano i pneumatici per poter offrire servizi di questo tipo, per cui Donati Gomme ha ampliato l’offerta, tramite un grosso lavoro di ricerca continua ed “estenuante” di pneumatici che facciano al caso dell’azienda, che soddisfino le esigenze dei clienti. Per questo motivo Donati Gomme tratta molti brand principali, come Trelleborg, Michelin, Taurus, Kleber e Petlas, ma anche marchi minori, che in qualche caso hanno addirittura iniziato a proporre pneumatici particolari proprio dietro la richiesta dell’azienda.

Grazie a questo approccio, a questa flessibilità mentale, Donati Gomme riesce a concorrere con aziende molto più grandi e strutturate, che però hanno in questa standardizzazione proprio il loro punto debole. Le grandi aziende hanno bisogno di grandi numeri, invece quest’azienda può produrre anche piccole serie. La soddisfazione più grande, secondo Giampaolo Donati, è che il business va oltre al prezzo, perché incide di più la qualità e il rapporto personale che si crea: “Il complimento più grande per noi è: bravi siete riusciti a capire cosa mi serve!”.

[Per leggere questo e altri articoli sull’agricoltura, sfoglia lo speciale Focus On AGRICOLTURA](#)



© riproduzione riservata
pubblicato il 4 / 02 / 2015